

BAB III
GAMBARAN UMUM KSPPS BMT BUS CABANG GABUS
PURWODADI

A. Profil BMT Bina Umat Sejahtera

1. Sejarah berdirinya BMT BUS LASEM

BMT BUS kependekan dari Baitul Maal Wat Tamwil Bina Ummat Sejahtera lahir pada tanggal 10 November 1996 atas prakarsa ICMI Orsat Rembang dengan modal awal Rp. 2.000.000,-. Dibawah kepengurusan H. Abdul Yazid pada awal berdirinya, BMT BUS hanya dikelola oleh 3 orang sarjana yang anehnya ketiganya bukanlah lulusan dari ekonomi. Ketiga orang tersebut adalah Drs. Ahmad Zuhri dengan dasar pendidikan keguruan. Drs. Saifuddin dengan dasar pendidikan publisitik, dan Drs. Rokhmad dengan dasar pendidikan ilmu syariah. Meskipun dari ketiga pengelola tersebut tidak mempunyai dasar ilmu ekonomi namun berkat kekuatan niat dan semangat berhasil menghantarkan BMT BUS menjadi lembaga yang saat ini mampu bersaing di kancah perekonomian nasional. Pada masa awal operasional BMT BUS, pekerjaan yang dilakukan pertama kali adalah segmentasi pasar. Sebagaimana *ghirah* BMT maka segmen pasar yang menjadi perhatian BMT BUS adalah para pedagang pasar tradisional yang berada pada

kelompok grass root. Mengapa demikian karena pada kelompok inilah yang merupakan kelompok rentan praktek hutang rente. Dimana mereka menggunakan pinjaman modal dari para pemilik uang dengan bunga yang relatif tinggi.¹

Berbekal modal Rp. 2.000.000,- pengelola yang berjumlah 3 (tiga) orang mulai keluar masuk pasar untuk memberikan bantuan permodalan dengan menggunakan sistem bagi hasil. Perilaku sistem bagi hasil ini ternyata menarik minat para pedagang kecil. Mereka seolah mendapatkan angin segar dan perlahan melepaskan diri dari jeratan si Rentenir. Berkat kegigihan dan semangat yang dimiliki oleh para pengelola, pelan tapi pasti menunjukkan pertumbuhan yang signifikan baik dari segi jumlah anggota yang dilayani maupun nominal pembiayaan yang diberikan. Selain memberikan pembiayaan, mereka para pengelola juga memberikan edukasi kepada para anggota pembiayaan untuk sedikit menyisihkan hasil usaha sebagai simpanan yang digunakan untuk kepentingan yang tidak terduga. Melalui edukasi ini banyak anggota pembiayaan yang awalnya

¹Lihat di *Buku Diktat Basic Training Level IKSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera*. Hlm.26-27

hanya mempunyai pembiayaan pada akhirnya juga mempunyai simpanan. Memang simpanan yang mereka miliki tidaklah besar karena mereka hanya dapat menyisihkan Rp. 1.000,- perhari untuk mengisi simpanan, namun demikian sudah ikut serta dalam peningkatan aset yang dimiliki BMT BUS.²

2. VISI dan MISI BMT BUS

Adapun Visi dan Misi dari BMT Bina Ummat Sejahtera (BUS) sebagai berikut :

a. VISI

Menjadi Lembaga Keuangan Syariah Terdepan Dalam Pendampingan Usaha Kecil Yang Mandiri.

b. MISI

1. Membangun lembaga jasa keuangan syari'ah yang mampu memberdayakan jaringan ekonomi syari'ah, sehingga menjadikan ummat yang mandiri.
2. Menjadikan lembaga jasa keuangan syari'ah yang tumbuh dan berkembang melalui kemitraan yang sinergi dengan lembaga syari'ah lain, sehingga mampu membangun tatanan ekonomi yang penuh kesetaraan dan keadilan.

² Lihat di *Buku Diktat Basic Training...*, h. 27-28

3. Mengutamakan mobilisasi pendanaan atas dasar *ta'awun* dari golongan *aghniya*, untuk disalurkan ke pembiayaan ekonomikecil dan menengah serta mendorong terwujudnya manajemen zakat, infak, dan sedekah, guna mempercepat prosesmenyejahterakan ummat,sehingga terbebas dari dominasiekonomi *ribawi*.
4. Mengupayakan peningkatan permodalan sendiri, melalui penyertaan modal dari para pendiri, anggota, pengelola dan segenap potensi ummat, sehingga menjadi lembaga jasa keuangan syari'ah yang sehat dan tangguh.
5. Mewujudkan lembaga yang mampu memberdayakan, membebaskan dan membangun keadilan ekonomi ummat, sehingga menghantarkan ummat Islam sebagai Khoera Ummat.

3. Manfaat , Strategi dan sasaran yang hendak di capai

a) Manfaat strategi yang hendak dicapai

Terdapat dua manfaat yang hendak dicapai dalam KSPPS BMT BUS yaitu manfaat sosial dan manfaat ekonomi. Manfaat sosial itu sendiri yaitu terciptanya solidaritas dan kerjasama antar anggota

atau nasabah koperasi sehingga terbentuk komunikasi ekonomi anggota yang lebih produktif. Sedangkan dari manfaat ekonomi yaitu terwujudnya lembaga yang bisa membiayai usaha-usaha di sektor kecil dan menengah, menumbuhkan usaha-usaha yang dapat memberi nilai lebih, sehingga meningkatkan kemampuan ekonomi umat islam dan meningkatkan kepemilikan asset ekonomi bagi masyarakat.

- b) Strategi yang dilakukan untuk mencapai tujuan
 - 1) Membangun kepercayaan umat terhadap KSPPS BMT BUS

Dengan jalan memberikan layanan yang memuaskan, melakukan pendekatan kepada nasabah secara berkala serta meyakinkan bahwa layanan syari'ah adalah pilihan terbaik bagi masyarakat umat khususnya. Dengan tetap menciptakan suasana hubungan silaturahmi yang erat serta memberikan bagi hasil yang lebih menguntungkan.

- 2) Melakukan ekspansi baik di funding maupun landing

Guna mempercepat pertumbuhan funding dan landing akan dilakukan kerjasama dengan perorangan, instansi maupun organisasi

masyarakat. Untuk mewujudkan hal tersebut akan dilakukan kegiatan sosialisasi lewat radio, promosi serta silaturahmi ke calon nasabah potensial. Dalam hal lending tetap mengutamakan atas prudential agar nantinya dapat memberikan keuntungan yang berkesinambungan serta menjaga kesehatan bank

3) Peningkatan kualitas dan produktifitas SDM

SDM dalam sebuah perusahaan adalah sebuah asset atau bahkan sebagai capital (human capital), sehingga untuk memperoleh kemajuan perusahaan, kualitas SDM juga harus ditingkatkan. KSPPS BMT BUS akan selalu meningkatkan kualitas SDM yang dimilikinya dengan memberikan pelatihan dan pendidikan.

4) Melakukan efisiensi di semua bidang

Dalam menjalankan kegiatannya manajemen akan tetap mengutamakan efisiensi untuk menekan biaya operasional Bank. Dengan tujuan agar nantinya dapat menghasilkan output berupa perolehan laba yang signifikan

c) Sasaran yang hendak dicapai

1) Sasaran Binaan

Yang menjadi sasaran pembinaan adalah usaha-usaha kecil dan menengah dengan ketentuan memiliki asset sampai dengan Rp. 500.000.000,- dan berpeluang menumbuhkan lapangan pekerjaan.

2) Sasaran Funding

Yang menjadi sasaran funding (penggalangan dana) adalah: individu, lembaga-lembaga Donor, BUMN dan Instansi Pemerintah. Sektor usaha yang dibiayai, perdagangan, industry kecil, jasa pertanian dan periklanan.

4. Produk-Produk KSPPS BMT BUS

Kegiatan operasional BMT saat ini, pada dasarnya menghasilkan empat jenis produk jasa layanan yaitu: pertama, produk penghimpunan dana atau simpanan, kedua produk penyaluran dana atau pembiayaan, ketiga produk layanan baitul *maaal* amil zakat dan keempat produk atau jasa lainnya.³

a. Produk simpanan

1) Simpanan sukarela lancer (sirela)

Simpanan lancer dengan sistem penyetoran dan pengambilanya dapat dilakukan setiap saat.

³ Profil KSPPS BMT BUS

2) Simpanan suka rela berjangka (si suka)

Simpanan berjangka dengan sistem setoran dapat dilakukan setiap saat dan pengambilannya sesuai dengan tanggal valuta jenis simpanan si suka dapat digolongkan si suka 1 buah, 3bulan, 6bulan dan 1tahun.

3) Simpanan siswa pendidikan (si sidik)

Simpanan yang dipersiapkan sebagai penunjang khusus untuk biaya pendidikan dengan cara penyetoran setiap bulan dan pengambilannya pada saat siswa akan masuk perguruan tinggi.

4) Simpanan haji (si haji)

Simpanan bagi anggota yang berencana menaikkan ibadah haji, simpanan ini dikelola dengan menggunakan dasar prinsip *wadiah yadh dhamanah* dimana atas ijin penitip.

5) Simpanan *ta'awun* sejahtera (si tara)

Simpanan *ta'awun* sejahtera merupakan produk simpanan dengan akad *mudhorobah* anggota sebagai *shohibul maal* (pemilik dana) sedangkan BMT sebagai *mudhorib* (pelaksana atau pengelola usaha), atas kerja sama ini berlaku sistem bagi hasil dengan nisbah yang disepakati di muka.

b. Produk pembiayaan atau kredit

1) Produk pembiayaan atau kredit dagang

Sasaran pembiayaan atau kredit ini dengan sistem angsuran harian, mingguan dan bulanan dengan jangka waktu pembayaran sesuai kesepakatan kedua belah pihak

2) Produk pembiayaan atau kredit pertanian

Sasaran pembiayaan pertanian dititik beratkan pada modal tanam dan pemupukan, jumlah modal yang dibutuhkan disesuaikan dengan luas lahan garapan, pembiayaan ini dengan sistem musiman, atau jatuh tempo yang telah disepakati kedua belah pihak

3) Produk pembiayaan atau kredit nelayan

Jenis pembiayaan yang diperuntukkan bagi anggota nelayan, produk ini sangat fleksibel dan disesuaikan dengan kebutuhan anggota nelayan berupa pemupukan modal nelayan dan pengadaan sarana penangkapan ikan, dengan sistem angsuran yang telah ditentukan oleh KSPPS BMT BUS dan *mudhorib*.

4) Produk pembiayaan atau kredit industri dan jasa

Produk ini dikhususkan bagi para pengusaha yang bergerak dalam bidang pengembangan jasa, dan

industry, PNS melalui sistem angsuran ataupun jatuh tempo yang telah di sepakati kedua belah pihak

c. Pendampingan

1) Pendampingan manajemen usaha

Kebanyakan anggota di sektor informal masih kurang memiliki kemampuan dalam manajemen usaha. Oleh karena itu perlu diberikan asistensi tentang manajemen usaha yang baik, di antaranya:

- a) Pembukuan sederhana
- b) Manajemen keuangan sederhana
- c) Manajemen pemasaran

2) Pendampingan permodalan

Salah satu faktor yang menjadi kendala dalam penumbuhan usaha anggota adalah disisi permodalan. Lembaga membuka lebar bagi anggota untuk mendapatkan permodalan lewat pembiayaan dengan sistem bagi hasil yang sudah barang tentu sesuai dengan ketentuan dan persyaratan yang ada.

3) Pendampingan pemasaran

Dalam hal pemasaran produk, lembaga mengupayakan untuk membantu mempromosikan produk-produk mereka ke pihak-pihak tertentu terutama lewat media pameran, baik yang diselenggarakan oleh pemerintah maupun swasta.

Kualitas produk dari usaha anggota sering dikomunikasikan agar dipasaran tidak ketinggalan dengan produk-produk lain.

4) Pendampingan jaringan usaha

Melalui jaringan usaha (*networking*) khususnya jaringan usaha antar anggota diharapkan mereka mampu mengelola usahanya dengan baik, agar tidak kalah dalam persaingan usaha yang semakin ketat. Komunikasi yang dilakukan diantaranya melalui kegiatan formal yang berupa temu bisnis anggota maupun melalui kegiatan non formal seperti pengajian ataupun kegiatan lain yang bermanfaat untuk kemajuan usaha.

d. Baitul maal

Bagian ini sangat potensi untuk kekuatan di lembaga ini. Karena dengan diintensifikannya baitul maal akan menjadi kekuatan yang luar biasa untuk memberdayakan umat, termasuk pembinaan usaha lewat pembiayaan Qordul Hasan:

1. Zakat infaq dan shodaqoh baik dari anggota zakat *tijaroh* dari modal maupun dari masyarakat
2. Memberdayakan zakat dari pengelola pada setiap bulannya(2,5% dari gaji)

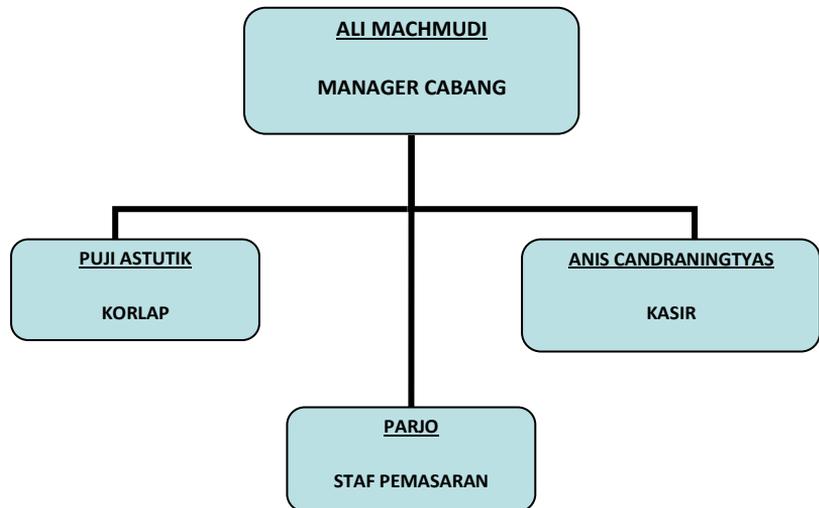
3. Bekerjasama dengan Laznas BMT Pusat, berkaitan dengan program penghimpunan maupun penyaluran zakat
4. Bekerja sama dengan Dompet Dhuafa Republika melalui program tabur hewan qurban.

Penyaluran ZIS antara lain:

- a) Santunan kepada fakir miskin dan yatim piatu
 - b) Membudayakan pelaku ekonomi mikro khususnya anggota KSPPS BMT BUS
 - c) Bantuan fasilitas ibadah untuk masjid dan mushola
 - d) Pemberian beasiswa bagi penduduk yang tidak mampu
 - e) Memberikan sumbangan sosial kepada anggota maupun masyarakat yang terkena musibah.
- e. Produk Layanan Lainnya

Produk KSPPS BMT BUS mengembangkan produk di luar ketiga jenis produk yang telah diuraikan di atas. Akan tetapi, pertumbuhannya belum seperti yang terjadi dalam perbankan konvensional. Dalam bidang teknologi informasi, KSPPS BMT BUS telah menggunakan sistem komputerisasi baik dalam bidang administrasi umum maupun keuangan, bahkan saat ini sudah memiliki fasilitas ATM yang melaksanakan program online sistem antar cabang dan pusat yang telah ada pada tahun 2009.

5. Struktur Organisasi



Tugas masing-masing pegawai:

1. Manager Cabang Gabus : Ali Machmudi. Amd

Tugas dan Tanggungjawab

- a) Mengatur, mengkoordinasi, mengawasi, mengevaluasi semua aktivitas yang berhubungan dengan simpanan, pembiayaan dan Npf di Cabang.
- b) Mencari sumber – sumber dana atau Funding ataupun Pembiayaan atau Lending dengan melihat kemungkinan dan peluang anggota yang prospektif

untuk dihimpun dananya ataupun pembiayaan kepada anggota.

- c) Membuat laporan secara periodic yang meliputi : pertanggungjawaban atas selesainya tugas dan kewajiban harian seluruh bidang atau bagian, pertanggungjawaban atas tercapainya target kerja dari masing-masing Staff, pertanggungjawaban atas terealisasinya semua program kerja, pertanggungjawaban atas terjalinnya hubungan kerja, pertanggungjawaban atas terciptanya suasana kerja, Pertanggungjawaban pada Produktifitas Cabang.
- d) Menjaga privasi anggota. Mempertimbangkan dan memutuskan permohonan pembiayaan yang sesuai dengan kewenangan.

2. Kasir : Anis Candraningtyas

Tugas dan Tanggungjawab :

- a) Mengatur, mengecek keuangan yang ada dicabang
- b) Membuat Cash Flow sebagai laporan tutup kas harian.
- c) Membuat Neraca harian.
- d) Sebagai customer servis kepada anggota atau calon anggota simpanan dan pembiayaan yang datang ke kantor cabang.

3. KORLAP : Puji Astutik

Tugas dan Tanggung jawab:

- a) Mencari sumber – sumber dana dengan melihat peluang dana murah yang dapat dihimpun dari anggota, calon anggota dan lembaga lembaga pendidikan atau lembaga lembaga lain yang dapat di prospek.
- b) Mencari calon anggota yang menyimpan baru, baik untuk simpanan suka rela lancar, Si Suka, Si Sidik ataupun produk lain yang ada di Simpanan.
- c) Menginput transaksi setoran simpanan dan setoran angsuran pembiayaan.
- d) Melakukan Kolekting jemput bola baik simpanan maupun angsuran pembiayaan di wilayah kerja masing-masing.
- e) Prospek anggota atau calon anggota.
- f) Administrasi atau legalitas pembiayaan, input keanggotaan, Premi asuransi pembiayaan dan pengarsipan jaminan.
- g) Pendampingan dan Penagaihan Anggota NPF
- h) Membantu tugas laporan atau administrasi kantor bila di perlukan.
- i) Mengontrol tugas staf yang menjadi tanggung jawabnya

4. Staf Pemasaran : Parjo

Tugas dan Tanggungjawab :

- a) Mencari sumber – sumber dana dengan melihat peluang dana murah yang dapat dihimpun dari anggota, calon anggota, maupun lembaga lembaga pendidikan dan lembaga lain yang dapat di prospek.
- b) Mencari calon anggota yang menyimpan baru, baik untuk simpanan suka rela lancar, Si Suka, Si Sidik ataupun produk lain yang ada di Simpanan.
- c) Menginput transaksi setoran simpanan dan setoran angsuran pembiayaan.
- d) Melakukan Kolekting jemput bola baik simpanan maupun angsuran pembiayaan di wilayah kerja masing-masing.
- e) Prospek anggota atau calon anggota baik simpanan maupun pembiayaan.
- f) Pengarsipan file pembiayaan, Rekap realisasi pembiayaan, Input standarisasi pembiayaan dan Pendampingan.
- g) Pendampingan & Penagihan Anggota NPF.
- h) Membantu laporan atau administrasi kantor bila di perlukan.

6. Budaya kerja BMT Bina Ummat Sejahtera

BMT Bina Ummat Sejahtera sebagai lembaga jasa keuangan syari'ah menetapkan budaya kerja dengan prinsip-prinsip syari'ah yang mengacu pada sikap akhlaqul karimah dan kerahmatan. Sikap tersebut terinspirasi dengan empat sifat Rasulullah yang disingkat SAFT :

a. *Shidiq*

Menjaga integritas pribadi yang bercirikan ketulusan niat, kebersihan hati, kejernihan berfikir, berkata benar, bersikap terpuji dan mampu jadi teladan.

b. *Amanah*

Menjadi terpercaya, peka, obyektif dan disiplin serta penuh tanggung jawab.

c. *Fathonah*

Profesionalisme dengan penuh inovasi, cerdas, trampil dengan semangat belajar dan berlatih yang berkesinambungan.

d. *Tabligh*

Kemampuan berkomunikasi atas dasar transparansi, pendampingan dan pemberdayaan yang penuh keadilan.

7. Prinsip kerja BMT Bina Ummat Sejahtera

Sebagai lembaga keuangan non Bank, BMT Bina Ummat Sejahtera melakukan prinsip kerjanya. Prinsip

kerjanya BMT Bina Ummat Sejahtera mempunyai prinsip kerja sebagai berikut :

1) Pemberdayaan

BMT Bina Ummat Sejahtera adalah Lembaga Keuangan Mikro Syariah yang selalu mentransfer ilmu kewirausahaan lewat pendampingan manajemen pengembangan sumber daya insani dan teknologi tepat guna, kerjasama bidang financial dan pemasaran, sehingga mampu memberdayakan wirausaha-wirausaha baru yang siap menghadapi persaingan dan perubahan pasar.

2) Keadilan

Adil bukan berarti harus sama baik dalam takaran atau jumlahnya. Adil adalah menempatkan sesuatu sesuai dengan porsi yang pas tanpa ada pihak yang kelebihan maupun kekurangan. Maksudnya adalah saat kita melakukan sesuatu dengan porsi yang sudah ada. Misalnya kalau kita berdagang maka prinsip keadilan yang harus dilakukan adalah memberikan harga yang wajar kepada pembeli bukan sebaliknya mengambil keuntungan yang diambang batas kewajaran, tentu saja hal ini sangat merugikan pembeli. Maka dari itu, mengacu pada prinsip keadilan, dalam menjalankan operasionalnya

KSPPS BMT BUS selalu mengedepankan nilai-nilai keadilan terutama dalam memberlakukan bagi hasil atau mark-up.

3) Pembebasan

Sebagai Lembaga Keuangan Mikro Syari'ah, BMT Bina Ummat Sejahtera yang berazaskan akhlaqul karimah dan kerahmatan, melalui produk-produknya, insya Allah akan mampu membebaskan umat dari penjajahan ekonomi menjadi pelaku ekonomi yang mandiri dan siap menjadi tuan di negeri sendiri.

B. Strategi Pemasaran Produk SIRELA di KSPPS BMT BUS

Strategi khusus KSPPS BMT BUS dalam memasarkan produknya dalam menarik minat nasabah Menciptakan merk, KSPPS BMT BUS menciptakan merk seperti SIRELA dengan mempertimbangkan faktor-faktor berikut:

- 1) Mudah diingat, KSPPS BMT BUS memberi nama produknya singkat dan jelas agar nasabah mudah mengingat nama produk-produk tersebut.
- 2) Terkesan modern, KSPPS BMT BUS dalam menciptakan merek dengan cara melihat perkembangan pasar yang semakin berkembang dalam hal penamaan produk.

- 3) Memiliki arti (dalam arti positif), KSPPS BMT BUS menciptakan merek memiliki arti yang bermanfaat bagi nasabahnya.
- 4) Sebelum melakukan proses pemasaran, manajemen KSPPS BMT BUS melakukan perencanaan pemasaran terlebih dahulu, sehingga seorang marketing mengetahui langkah-langkah memasarkan produk agar memperoleh hasil yang maksimal sesuai yang di harapkan BMT. Adapun perencanaan pemasaran produk di KSPPS BMT BUS, sebagai berikut:
 - a) Menentukan sasaran yaitu masyarakat sekitar baik masyarakat mikro atau pengusaha mikro.
 - b) Menentukan produk yang sesuai sasaran yaitu produk yang sesuai dengan kapasitas calon nasabah.
 - c) Persiapan Sumber Daya Manusia (SDM), karena seorang marketing di KJKS BMT BUS diharuskan mampu menguasai keseluruhan produk yang ada di BMT, dengan tujuan calon nasabah yang ditawarkan produk tersebut paham dan bisa tertarik, dan diharapkan bisa closing.
 - d) Setelah menyusun perencanaan pemasaran, barulah seorang Marketing survey langsung ke lapangan. Dalam hal ini seorang *marketing* mendatangi langsung calon nasabah. Hal pertama yang harus

dilakukan dalam survey lapangan, seorang marketing melakukan silaturahmi dengan pengenalan mengenai KSPPS BMT BUS. Namun sebelum merekrut nasabah lain (orang lain), pemasar KSPPS BMT BUS diharuskan bisa merekrut kerabat-kerabatnya untuk menjadi nasabah di KSPPS BMT BUS, karena hal tersebut bisa menjadi pemicu kepada nasabah lain.